



ĐẠI SỨ QUÁN HỢP CHỦNG QUỐC HOA KỲ
Phòng Thông tin - Văn hoá
Tầng 3, Rose Garden Tower, 6 Ngọc Khánh
Hà Nội, Việt Nam
(84-4) 831-4580 -- Fax: (84-4) 831-4601

WASHINGTON FILE
16/6/1999

PHỎNG VẤN: SANDRA KRISTOFF NÓI VỀ CÁC CUỘC ĐÀM PHÁN THƯƠNG MẠI MỸ-VIỆT NAM

Washington - Sandra Kristoff, cựu cố vấn cao cấp trong Hội đồng An ninh Quốc gia Mỹ, nói rằng tiến bộ trong các cuộc đàm phán thương mại Mỹ-Việt Nam có thể đưa đến một bản hiệp định trong năm nay.

Trong một cuộc phỏng vấn với cây viết Steve La Rocque của USIA, Kristoff đưa ra hai lý do mạnh mẽ về việc Việt Nam cần hoàn tất một hiệp định thương mại song phương với Hoa Kỳ càng sớm càng tốt. Bà nói "Một là, họ (tức Việt Nam - ND) càng trì hoãn việc mở cửa kinh tế thì tăng trưởng kinh tế càng xảy ra muộn hơn. Chúng ta đang thoát ra khỏi cuộc khủng hoảng tài chính châu Á với những lời tiên đoán rằng khu vực này sẽ tăng trưởng mạnh mẽ trở lại. Nếu Việt Nam muốn được cuốn vào đợt tăng trưởng mạnh mẽ tiếp theo này thì họ phải đạt đến các tiêu chuẩn của quốc tế. Vì rằng cuộc khủng hoảng tài chính này chạm đáy rồi và các xu hướng kinh tế thì đang đi lên nên Việt Nam phải sẵn sàng tận dụng lợi thế ấy."

Bà Kristoff nói tiếp rằng lý do thứ hai là vòng thảo luận năm 2000 của Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) về các luật lệ thương mại sẽ bắt đầu vào tháng 12. "Sẽ rất có ích cho Việt Nam nếu được tham gia vào tiến trình này thay vì phải mất 2 hoặc 4 năm thực hiện các luật lệ mà nước này đã không được tham gia xây dựng".

Bà nói các cuộc đàm phán thương mại không phải là một phương trình cho ra kết quả bằng không (tức là không lợi mà cũng không thiệt - ND) bởi vì sự cải mở kinh tế là một yếu tố thiết yếu của một nền kinh tế thành công.

"Điều mà chúng ta vừa khám phá sau khi thoát khỏi cuộc khủng hoảng tài chính châu Á là: những nước mà đã tiến tới chấp nhận các nguyên tắc thị trường, dựa trên các hệ thống minh bạch và cải mở theo các tiêu chuẩn quốc tế là những nước trụ lại được trong cuộc khủng hoảng hoặc thoát khỏi nó một cách nhanh chóng.", bà nói.

Bà Kristoff là phó chủ tịch cấp cao về quan hệ quốc tế với các chính phủ của tổ chức New York Life International. Bà đã thăm Việt Nam hồi tháng Hai để hội đàm với các quan chức Bộ Tài chính Việt Nam về các khía cạnh kinh tế và chính trị của một thoả thuận thương mại giữa 2 nước và quyền thành viên trong WTO. Bà tới Việt Nam dưới sự bảo trợ của Hội đồng Thương mại Mỹ-Việt, đó là một tổ chức đặt trụ sở ở Washington quan tâm đến mở rộng các quan hệ thương mại giữa hai nước.

Bên cạnh việc bà công tác tại Ủy ban An ninh Quốc gia, bà cũng đã là trợ lý đại diện thương mại Mỹ về Các Vấn đề Đông Á - Thái Bình Dương, phó trợ lý ngoại trưởng về Các Vấn đề Đông Á - Thái Bình Dương, giám đốc các vấn đề Đông Á phụ trách nhân viên của Ủy ban Kinh tế Quốc gia (NEC), và Điều phối viên của Mỹ về Hợp tác Kinh tế châu Á-Thái Bình Dương (APEC).

Dưới đây là nội dung cuộc phỏng vấn:

Hỏi: Việt Nam được lợi gì khi đạt được một hiệp định thương mại song phương với Hoa Kỳ?

Kristoff: Một hiệp định thương mại song phương sẽ tăng giao dịch thương mại giữa Hoa Kỳ và Việt Nam lên rất nhiều.

Nó cũng giúp Việt Nam hội nhập toàn diện hơn với các nền kinh tế Đông Nam Á và hội nhập toàn diện hơn vào WTO.

Nó sẽ kích thích thương mại Mỹ-Việt Nam phát triển vượt ra ngoài quy mô hạn hẹp hiện nay. Người ta sẽ thấy những thay đổi quan trọng trong hình mẫu thương mại và kết cấu thương mại.

Cuối cùng, nó giúp bồi lại phía sau chúng ta bất cứ áng mây nào là tàn dư của cuộc chiến tranh Việt Nam.

Hỏi: Liệu Việt Nam có được lợi gì ngay lập tức từ một hiệp định thương mại song phương như vậy không?

Kristoff: Lợi ích tức thời của Việt Nam là được bảo đảm đi vào thị trường Mỹ. Lợi ích thứ hai là họ (tức Việt Nam - ND) sẽ thấy các nhà đầu tư nước ngoài, nhất là các nhà đầu tư Mỹ, sẽ quan tâm hơn nhiều đến việc mở các cơ sở sản xuất kinh doanh ở Việt Nam.

Trong khu vực dịch vụ tài chính, người ta sẽ thấy có một mối quan tâm đến thị trường Việt Nam mà sẽ mang lại cho Việt Nam một nguồn vốn dài hạn để Việt Nam tiến hành một số các dự án lớn mà nước này chú trọng -- hạ tầng cơ sở, phát triển nguồn điện, xây dựng hệ thống viễn thông.

Hỏi: Bản hiệp định thương mại song phương với Mỹ, và nỗ lực của Việt Nam xin gia nhập WTO có liên quan với nhau như thế nào?

Kristoff: Bản hiệp định thương mại song phương với Mỹ sẽ tạo ra một nền móng vững chắc cho việc Việt Nam gia nhập WTO. Dù thế nào thì Việt Nam cũng sẽ phải ký một hiệp định thương mại song phương với Mỹ vì đó là một điều kiện để được trao quyền thành viên WTO. Các nước có triển vọng trở thành thành viên của WTO phải chấp nhận các nghị định thư và các luật lệ của WTO và hoàn tất hiệp định thương mại song phương với các nước có vai trò thương mại chủ chốt.

Sau khi đi qua giai đoạn thảo luận với Mỹ về các vấn đề như đầu tư và các quyền về tài sản trí tuệ, Việt Nam đã tự trang bị cho mình kiến thức về các luật lệ của WTO.

Hỏi: Khi họ (tức Việt Nam - ND) tiến tới đàm phán về các nghị định thư WTO, họ sẽ không bị bất ngờ về nội dung của các qui định quốc tế.

Hỏi: Trong một cuộc đàm phán thương mại, có người thắng kẻ thua hay không? Và nếu Việt Nam mở cửa nền kinh tế của mình thì có phải Việt Nam là người thua cuộc không?

Kristoff: Trong khi một số quan chức của Hà Nội có thể còn những tư tưởng phản ánh một loại "Chủ nghĩa Mác về thương mại" nào đó, thì trên thực tế các cuộc đàm phán thương mại không phải là một cuộc chơi cho ra kết quả bằng không. Điều mà chúng ta vừa khám phá sau khi thoát khỏi cuộc khủng hoảng tài chính châu Á là: những nước mà đã tiến tới chấp nhận các nguyên tắc thị trường, dựa trên các hệ thống minh bạch và cởi mở theo các tiêu chuẩn quốc tế là những nước trụ lại được trong cuộc khủng hoảng hoặc thoát khỏi nó một cách nhanh chóng.

Chẳng hạn như Philipin đã thi hành một chương trình rất mạnh mẽ của IMF trước khi đồng Bạt Thái suy sụp hồi tháng 7/1997, và đã thoát khỏi cuộc khủng hoảng gần như không bị tổn thương. Các nước khác như Thái Lan và Hàn Quốc đã phải nhanh chóng tiến tới một hệ thống minh bạch và đáng tin cậy nhằm để có thể bắt đầu thoát ra khỏi cuộc khủng hoảng.

Tôi không thấy rằng các cuộc đàm phán thương mại giống như là một phương trình cho ra kết quả bằng không bởi vì sự cởi mở kinh tế là một yếu tố thiết yếu của một nền kinh tế thành công. Trong những lĩnh vực cần đến sự thận trọng ở bất cứ cuộc đàm phán nào, người ta sẽ có cảm giác là có một bên mất nhiều hơn được, nhưng trong các lĩnh vực khác thì tương quan lại ngược lại.

Hỏi: Một số ích lợi của Mỹ là gì, và đổi lại Việt Nam nhận được gì?

Kristoff: Một điều chắc chắn là việc Việt Nam bãi bỏ các hạn chế vì quyền lợi của thương mại hoặc phân phối hoặc đầu tư sẽ tạo ra những cơ hội thị trường khổng lồ cho Mỹ. Còn đổi lại Việt Nam nhận lại gì ư? Việt Nam được dành cho một con đường được bảo đảm để đi vào thị trường Mỹ, Việt Nam được truy nhập vào nguồn vốn mà lẽ ra sẽ không chảy vào Việt Nam [nếu không có hiệp định thương mại]. Như vậy cả hai bên đều có lợi. Do toàn cầu hóa mà các cuộc đàm phán thương mại ngày nay ít còn tình trạng ăn miếng trả miếng hơn.

Hỏi: Mỹ là nền kinh tế lớn nhất thế giới, Việt Nam vẫn còn là một nước đang phát triển. Nếu một hiệp định thương mại song phương mà tốt như thế thì tại sao lại có sự do dự trong việc hoàn tất hiệp định?

Kristoff: Quả là sức mạnh kinh tế của hai nước có sự chênh lệch tại bàn đàm phán, nhưng từ kinh nghiệm, tôi thấy có lẽ Việt Nam do dự vì bận tâm nhiều đến "Mở cửa khu vực bảo hiểm sẽ có ý nghĩa gì đối với các công ty bảo hiểm Việt Nam?" hoặc "Hãy thấp thuế quan có ý nghĩa gì đối với những người hiện nay sản xuất máy điều hòa nhiệt độ ở trong nước? Họ có thể cạnh tranh được không?" hơn là vì cái ý nghĩ rằng "Mỹ nêu yêu sách với chúng ta, và chúng ta không muốn nhượng bộ".

Người ta thường do dự vì những tính toán của chính mình xem quyền lợi của mình có bị ảnh hưởng tiêu cực không nhiều hơn là vì nhìn thấy sự chênh lệch về sức mạnh.

Mặc dù có một thực tế là tại bàn đàm phán, Mỹ là một siêu cường kinh tế đang ngồi đối diện với một Việt Nam bị ảnh hưởng ít nhiều bởi cuộc khủng hoảng tài chính châu Á. Việt Nam thực sự cần có những động thái mở cửa kinh tế mạnh mẽ để không bị lỡ mất làn sóng tăng trưởng kinh tế tiếp theo ở trong khu vực.

Hỏi: Thêm nhiều hàng nhập khẩu từ Mỹ [vào Việt Nam] thì có lợi gì cho Việt Nam?

Kristoff: Tôi sẽ tìm kiếm các công ty để mở mang hoạt động ở đó [ở Việt Nam], mang máy móc vào Việt Nam để sản xuất hàng hoá. Tuy nhiên lĩnh vực rộng lớn phục vụ cho phát triển là các dịch vụ tài chính. Xây dựng một khu vực bảo hiểm và ngân hàng vững mạnh và hoạt động hiệu quả sẽ thu hút vốn dài hạn, cho phép tiến hành các dự án về hạ tầng cơ sở. Người ta [Việt Nam] sẽ bắt đầu mua nhiều hơn những thiết bị và dụng cụ y tế tinh xảo. Người ta sẽ bắt đầu mua tại cuối dây chuyền sản xuất có giá trị cao mà rồi sẽ tạo ra những lợi ích cho chính những công dân của mình - chẳng hạn như các thiết bị hiện hình MRI là những thứ sẽ trực tiếp ảnh hưởng mạnh mẽ đến sức khoẻ của người Việt Nam.

Hỏi: Một số lợi ích của sự gia tăng đầu tư của Mỹ vào Việt Nam là gì?

Kristoff: Thêm công ăn việc làm cho người Việt Nam. Người ta sẽ thấy mức tiêu thụ hàng hoá và dịch vụ tăng lên. Người ta sẽ thấy tiền dài hạn đổ vào Việt Nam và có thể tạo ra một thị trường cầm cố. Đó có thể là sự kiện quan trọng nổi bật nhất giúp tạo ra một tầng lớp trung lưu. Tiền [vốn] thời hạn 30 năm dồi dào ở Mỹ là yếu tố đã tạo ra tầng lớp trung lưu ở đây [ở Mỹ]. Một điều tương tự như thế ở Việt Nam sẽ thật là phi thường.

Hỏi: Bà thấy những mối lo ngại mà những nền kinh tế thị trường thể hiện ra khi họ chuyển đổi sang một nền kinh tế thị trường là gì?

Kristoff: Nền kinh tế mệnh lệnh đục với các quyền lợi mà nó được hưởng. Khi mà người ta mở cửa [kinh tế], các quyền lợi ấy bị quăng vào một môi trường cạnh tranh. Vậy thì họ sẽ phải cải thiện sản phẩm của mình không thì phải chịu thua trước các công ty đến từ bên ngoài vào và cung cấp cho người tiêu dùng đúng cái mà họ cần.

Nếu bạn ở trong một nền kinh tế mệnh lệnh, bạn lo ngại về cạnh tranh sẽ gây ra điều gì cho các doanh nghiệp nhà nước của bạn, và nếu cạnh tranh từ các công ty bên ngoài dẫn đến việc các doanh nghiệp nhà nước cắt giảm nhân viên thì liệu bạn có khả năng tạo thêm đủ những công việc mới cho những người đó hay không?

Thương mại cũng là một mối quan tâm chính trị. Người ta lo ngại là nếu tự do hóa nền kinh tế của mình thì điều gì sẽ xảy ra về mặt chính trị? Hoặc nếu để cho Adam Smith vào天堂cửa trước thì có thể chặn không cho Thomas Jefferson vào天堂cửa sau không. (Adam Smith và Thomas Jefferson là các nhà kinh tế học có những luận thuyết khác nhau về thị trường tự do - ND).

Hỏi: Tại sao phía Mỹ lại thúc ép hiệp định thương mại song phương này vào thời gian này? Tại sao không chờ thêm một thời gian nữa?

Kristoff: Có hai lý do mạnh mẽ tại sao Việt Nam cần phải làm điều này vào thời gian này. Một là, họ (tức Việt Nam - ND) càng trì hoãn việc mở cửa kinh tế thì tăng trưởng kinh tế càng xảy ra muộn hơn. Chúng ta đang thoát ra khỏi cuộc khủng hoảng tài chính châu Á với những lời tiên đoán rằng khu vực này sẽ tăng trưởng mạnh mẽ trở lại. Nếu Việt Nam muốn được cuốn vào đợt tăng trưởng mạnh mẽ tiếp theo này thì họ phải đạt đến các tiêu chuẩn của quốc tế. Vì rằng cuộc khủng hoảng tài chính này chạm đáy rồi và các xu hướng kinh tế thì đang đi lên nên Việt Nam phải sẵn sàng tận dụng lợi thế ấy.

Nếu không, họ sẽ để lỡ mất "con tàu tăng trưởng đó", và có thể nói là họ sẽ phải đợi thêm một thế hệ nữa có được cái mức độ phát triển như người ta thấy ở các nước châu Á khác.

Lý do thứ hai là vào tháng 12 chúng ta sẽ triển khai vòng thảo luận năm 2000 của WTO về các luật lệ thương mại. Sẽ rất có ích cho Việt Nam nếu được tham gia vào tiến trình này thay vì phải mất 2 hoặc 4 năm thực hiện các luật lệ mà nước này đã không được tham gia xây dựng.

Việt Nam nên tham gia vào vòng thảo luận đó.

Nếu không làm việc đó ngay bây giờ thì sẽ bị kẹt bởi lịch hoạt động chính trị của Mỹ vì sau năm 1999 nhiều việc sẽ không được giải quyết trong năm 2000, là năm bầu cử của Mỹ. Tôi nghĩ rằng dù chúng ta (tức Mỹ) có bầu ra vị tổng thống nào đi nữa thì cũng sẽ có một giai đoạn giải lao. Người ta sẽ thấy là việc này (tức cuộc đàm phán hiệp định thương mại song phương) sẽ không được hoàn tất trong nửa đầu năm 2001. Bất cứ ai lên nắm quyền cũng sẽ mất một thời gian để xác định lập trường hoặc quan điểm của ông ta về quan hệ Mỹ-Việt Nam.

Hỏi: Xin bà cho biết tiến bộ trong các cuộc đàm phán giữa hai bên là như thế nào?

Kristoff: Đã có một số đột phá quan trọng trong tháng Hai. Theo những gì tôi biết được từ Đại diện Thương mại Mỹ thì vòng đàm phán này có một cơ hội tốt để tiến tới hoàn tất một cách thành công vào tháng Chín. Dường như suy nghĩ của hai bên đã gặp nhau trong các vấn đề về đầu tư và các dịch vụ tài chính.

Hỏi: Từ những gì bà đã thấy ở Việt Nam, có nguồn vốn (nên hiểu là "tiềm năng" - ND) về sự nhạy bén trong kinh doanh ở đó để tạo ra một bước nhảy vọt từ một nền kinh tế mệnh lệnh tới một nền kinh tế doanh nghiệp tự do hay không?

Kristoff: Người Việt Nam rất nhạy bén trong kinh doanh. Họ là những người rất có định hướng thị trường khi đi vào kinh doanh. Những doanh nhân này có những cảm nhận rất tốt và mạnh mẽ về nước Mỹ. Tôi nghĩ là chúng ta (tức Mỹ) sẽ được đón chào trở lại trên phương diện làm ăn buôn bán. Vì vậy tôi nghĩ thực sự là có một số cơ hội cho những ai dám mạo hiểm tạo lập một số doanh nghiệp vừa và nhỏ mà các doanh nghiệp này suy cho cùng là những cơ sở tạo ra hầu hết công ăn việc làm trên thế giới ngày nay./.